

Germany-Berlin: Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

OJ S 116/2023 19/06/2023

Contract award notice

Services

Legal Basis:

Directive 2014/24/EU

Section I: Contracting authority

I.1. Name and addresses

Official name: Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)

Postal address: Chausseestraße 128a

Town: Berlin

NUTS code: DE3 Berlin

Postal code: 10115

Country: Germany

E-mail: Katrin.Heckmann@dena.de

Internet address(es):

Main address: www.dena.de

I.4. Type of the contracting authority

National or federal agency/office

I.5. Main activity

Other activity: Energieagentur

Section II: Object

II.1. Scope of the procurement

II.1.1. Title

Vergabe einer Rahmenvereinbarung über Beratungsleistungen zur Marktvorbereitung für die serielle energieeffiziente Sanierung von Nichtwohngebäuden (NWG)

Reference number: FXZZBL

II.1.2. Main CPV code

79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

II.1.3. Type of contract

Services

II.1.4. Short description

Ziel des Auftrags ist es, die Arbeiten zur Marktentwicklung für das Segment Nichtwohngebäude durch die Akquise und Begleitung von Projekten, Immobilien- und Bauunternehmen zu intensivieren. Dabei sollen durch eine gute Vernetzung und aktive Unterstützung der agierenden Unternehmen Pilotprojekte angebahnt und deren Umsetzung ermöglicht werden. Der Auftragnehmer soll das Energiesprung Marktentwicklungsteam u.a.

bei der Akquise und der Betreuung von Nichtwohngebäudebestandhaltenden vertreten und unterstützen. Darüber hinaus soll die Marktentwicklung durch Aktivitäten, die den Know-how-Transfer verbessern, gefördert werden.

II.1.6. Information about lots

This contract is divided into lots: no

II.1.7. Total value of the procurement

Value excluding VAT: 690 000,00 EUR

II.2. Description

II.2.2. Additional CPV code(s)

79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

II.2.3. Place of performance

NUTS code: DE Deutschland

Main site or place of performance: Berlin, DE

II.2.4. Description of the procurement

Der Auftragnehmer berät und unterstützt die dena wie folgt:

Führen von Gesprächen (in Abstimmung mit der dena) mit interessierten Agierenden aus dem Bereich der Immobilienwirtschaft sowie Begleitung ausgewählter Nichtwohngebäudebestandhaltenden (in Absprache mit der dena) bei der Umsetzung des Konzepts zur Seriellen Sanierung.

Unterstützung bei der Initiierung erster NWG-Pilotprojekte der öffentlichen Hand (BlmA, Landesliegenschaftsbetriebe, Kommunen etc.). Dazu sind die relevanten Beteiligten (Nutzende, bau-/betriebsverantwortliche Stellen und finanzierende Stellen wie BMI und BMF etc.) anzusprechen, zu vernetzen und von den mittel- und lang-fristigen Vorteilen des Seriellen Sanierens für den öffentlichen Gebäudebestand (u.a. Vorbildwirkung, Beitrag zur Einhaltung gesetzter Ziele etc.) zu überzeugen sowie Zuständigkeiten zu klären. Die Projektbeteiligten sollen dann im Sinne eines Relation Managements intensiv bei der Projektvorbereitung begleitet werden.

In möglichst naher Anlehnung an die Kriterien im Mehrfamilienhaus-Segment sind Auswahlkriterien für Pilotprojekte öffentlicher Gebäude zu erarbeiten. Dabei gilt es, die Datenverfügbarkeit (z.B. Alter, Stockwerke, Gebäudetyp, Projektgröße, erfolgte Sanierungen, etc.) der Eigentümerinnen und Eigentümer genauso wie die Anforderungen der Bauunternehmen zu berücksichtigen. Ziel ist die Auswahl von Nichtwohngebäuden, die einerseits vergleichsweise einfach umzusetzen sind, andererseits auch modellhaft für eine möglichst große Zahl weiterer Projekte stehen.

Die BlmA als wichtige Gebäudehalterin und gegebenenfalls weitere Nichtwohngebäudebestandhaltende sollen bei einer ersten groben Portfolioanalyse begleitet werden, um zügig passende Pilotprojekte zu identifizieren und zu priorisieren. Sofern sich daraus weiterer Bedarf für die Bestandsanalyse ergibt, wird ein Konzept für eine Detailanalyse der Bestände erarbeitet, das beispielsweise auch Möglichkeiten zur systematischen bzw. automatisierten Erfassung erforderlicher Parameter für derart große Bestände aufzeigt. Das bereits erprobte Relation Management zur Unterstützung und Begleitung der Unternehmen und Projektpartner in allen Prozessphasen des Sales Funnels soll auf die vielversprechendsten Akteure des Nichtwohngebäudebereichs ausgeweitet werden. Dazu gehört u.a.:

- die gemeinsame Entwicklung eines Business-Cases für öffentliche Nichtwohngebäude und Einbeziehung aller heute und nach jetzigem Ermessen in der Zukunft wesentlichen Kostenparameter auf Basis beispielsweise eines ersten Projektes.
 - der Know-how-Transfer (Technik, Projektfortschritt, Ausschreibungen etc.) in den verschiedenen Phasen zwischen den verschiedenen Umsetzenden und Entscheidungstragenden innerhalb eines Projektes und zwischen verschiedenen Projekten einschließlich des Aufbaus des dafür erforderlichen Netzwerks (BlmA, Landesliegenschaftsbetriebe etc.)
 - die inhaltliche Begleitung der Pilotprojekte hin zu einem Bauvertrag und dann zur baulichen Umsetzung (BlmA, Liegenschaftsbetriebe etc.)
 - Vorstellen des Seriellen Sanierens auf Fachveranstaltungen mit dem Ziel der Bekanntheitssteigerung und der Akquise von neuen öffentlichen und privaten Immobilienunternehmen.
 - Beratung der dena in den Bereichen Technik (z.B. Bauweisen), Recht (z.B. Landesbaurecht), Finanzierung (z.B. Wirtschaftlichkeit, Fördermöglichkeiten), Prozessoptimierung und Kommunikation (Kommunikationskanäle und Netzwerke).
 - Erarbeiten von Konzepten und Materialien für die Ansprache, Akquise und Beratung von Immobilienunternehmen bzw. Bestandshaltenden sowie von Vorschläge zur Verbesserung des Rechtsrahmens für das Serielle Sanieren.
 - Unterstützung der dena bei der laufenden Kommunikation mit den beteiligten Unternehmen der Immobilienwirtschaft und z.B. Eigentümerinnen und Eigentümern von Nichtwohngebäudebeständen und Unterstützung durch Begleitung in den Dialogen mit der Bauindustrie, um die passende Sanierungslösung für das jeweilige Unternehmen zu identifizieren.
 - Begleitung der dena beim Austausch von interessierten Immobilienunternehmen und sonstigen Bestands-haltenden mit der Bau- und Zuliefererindustrie zur Schaffung ausreichender Sanierungskapazitäten sowie Aktivierung von Umsetzungskapazitäten in den Immobilienunternehmen.
 - In Absprache mit der dena Teilnahme an Terminen mit relevanten Stakeholdern zum Thema „Seriell-Sanieren“.
- Unterstützung der dena durch kontinuierlichen Austausch mit Immobilienunternehmen und Bestandshaltenden, insbesondere mit folgenden Schwerpunkten:
- Unterstützung bei der Implementierung des Konzepts des Seriellen Sanierens in Immobilienunternehmen und bei Bestandshaltenden durch den Aufbau von Expertise zum Konzept der Seriellen Sanierung.
 - In Abstimmung mit der dena Unterstützung bei der Umsetzung konkreter Sanierungsprojekte (Prototypen) in ausgewählten Liegenschaften etwa durch Bereitstellung von Materialien oder Ausschreibungsvorlagen sowie Organisation von Austauschterminen.
 - Zuarbeit und Beratung der dena bei Rahmenbedingungen (etwa zum Thema Baurecht) im Rahmen von Stakeholderdialogen und –workshops sowie beim Aggregieren von Informationen und konzeptioneller Arbeit.
 - Unterstützung bei der Organisation von Veranstaltungen (Akquiseveranstaltungen, Netzwerktreffen, Exkursionen, Fachveranstaltungen, etc.).
 - Unterstützung bei der strategischen Herangehensweise an den Nichtwohngebäudebestand (Strategieentwicklung, Konzeptentwicklung, etc.)
- Sämtliche Leistungen sind in enger Abstimmung mit dem Auftraggeber zu erbringen. Hierfür nimmt der Auftragnehmer bei Bedarf auch an Meetings oder Sitzungen in den Räumen der dena in Berlin teil bzw. erbringt seine Leistungen zum Teil auch dort.

II.2.5. Award criteria

Quality criterion - Name: Qualität und Konkretisierungsgrad des Gesamtkonzepts inkl. Umsetzungskonzepts / Weighting: 45%
Quality criterion - Name: Konsistenz und Nachvollziehbarkeit der Zeit-, Ablauf- und Ressourcenplanung / Weighting: 15%
Price - Weighting: 40%

II.2.11. Information about options

Options: no

II.2.13. Information about European Union funds

The procurement is related to a project and/or programme financed by European Union funds:
no

II.2.14. Additional information

Section IV: Procedure

IV.1. Description

IV.1.1. Type of procedure

Open procedure

IV.1.3. Information about a framework agreement or a dynamic purchasing system

IV.1.8. Information about the Government Procurement Agreement (GPA)

The procurement is covered by the Government Procurement Agreement: no

IV.2. Administrative information

IV.2.1. Previous publication concerning this procedure

Notice number in the OJ S: [2023/S 031-091098](#)

IV.2.8. Information about termination of dynamic purchasing system

IV.2.9. Information about termination of call for competition in the form of a prior information notice

Section V: Award of contract

Title:

Vergabe einer Rahmenvereinbarung über Beratungsleistungen zur Marktvorbereitung für die serielle energieeffiziente Sanierung von Nichtwohngebäuden (NWG)

A contract/lot is awarded: yes

V.2. Award of contract

V.2.1. Date of conclusion of the contract

02/06/2023

V.2.2. Information about tenders

Number of tenders received: 4

Number of tenders received from SMEs: 1

The contract has been awarded to a group of economic operators: no

V.2.3. Name and address of the contractor

Official name: Drees & Sommer SE

Town: Berlin

NUTS code: DE3 Berlin

Country: Germany

E-mail: ausschreibungen-ber@dreso.com

The contractor is an SME: no

V.2.4. Information on value of the contract/lot

Total value of the contract/lot: 690 000,00 EUR

V.2.5. Information about subcontracting**Section VI: Complementary information**

VI.3. Additional information**VI.4. Procedures for review****VI.4.1. Review body**

Official name: Vergabekammer des Bundes beim Bundeskartellamt

Town: Bonn

Country: Germany

E-mail: info@bundeskartellamt.bund.de

VI.5. Date of dispatch of this notice

14/06/2023